

ФАКТОРИНГ КАК УСПЕШНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ

И.П. Пуляк, 3 курс

*Научный руководитель – Н.И. Зайцева, ст. преподаватель
Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина*

Начинающим предприятиям Республики Беларусь для развития и повышения конкурентоспособности производимых товаров часто приходится идти на значительные уступки, связанные со снижением цен, – предоставление отсрочек платежа, скидок и т. д.

Отсрочка платежа покупателя за поставленный товар или предоставленные услуги влечет за собой в большинстве случаев нехватку оборотных средств, необходимых для закупки сырья, нового оборудования, расчетов с поставщиками, расширения ассортимента и рынка сбыта. При этом предоставление или увеличение отсрочки платежа является серьезным конкурентным преимуществом на рынке, а порой и единственным аргументом для работы с покупателем.

Для решения этих проблем существует факторинг.

Факторинг – это разновидность финансовых операций, при которых банк или специализированная компания приобретает денежные требования на должника и сама взыскивает долг в пользу кредитора (продавца) за определенное вознаграждение.

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

1. факторинговая компания (или факторинговый отдел банка) – специализированная организация, получающая счета–фактуры у своих клиентов (кредиторов, поставщиков);
2. клиент (кредитор, поставщик товара);
3. заемщик (предприятие) – фирма–потребитель товара [1, с.11].

Таблица – Преимущества и недостатки факторинга перед кредитом

Потребительский кредит	Факторинг
требуется залог	залог не требуется
лимит устанавливается на основе вашей способности выплачивать процент по кредиту	лимит устанавливается на основе платежеспособности дебиторов
фиксированная сумма кредита	лимит финансирования увеличивается вместе с ростом объемов продаж
кредит – одноразовое финансирование на длительный срок	факторинг – инструмент короткого финансирования, позволяющий избежать кассовых разрывов
требуется длительная история работы	ваша компания может быть создана недавно
одно из возможных требований – перевод денежных потоков на р/с Банка	вы можете обслуживаться в любом удобном для вас Банке
ответственность за возврат кредита полностью лежит на вас	присутствует услуга – управление дебиторской задолженностью

Благодаря факторинговому финансированию увеличивается скорость обращения оборотных средств. Клиент может получить деньги сразу после осуществления поставки, а не ждать пока закончится срок, на который предоставлена отсрочка (товарный кредит).

Главная задача факторинга – обеспечить работу предприятия таким образом, чтобы, предоставляя отсрочки платежа своим покупателям, на предприятии не ощущался недостаток оборотных средств. Предприятие продает банку свою дебиторскую задолженность, а банк перечисляет сумму финансирования на расчетный счет клиента за вычетом дисконта (разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору).

Делая выводы, можно сказать, что для начинающих предприятий, которые не имеют достаточно финансовых средств для развития и становления предприятия на рынке, факторинг один из лучших ее выходов позволяющих предприятию оставаться конкурентным и жизнеспособным на рынке.

Список использованных источников

1. Иваш И.И. Факторинговые операции: сущность и особенности проведения в Республике Беларусь: метод. пособие / И.И. Иваш. – Минск. – 2005. – 27 с.
2. Информационный портал Факторингс.ру [Электронный ресурс] / Преимущества факторинга – Режим доступа: http://www.factorings.ru/static/benefits_of_factoring – Дата доступа: 10.03.2014.